

DURÉE : 1 JOUR

PARIS
☐ 20/03 ☐ 13/06 ☐ 10/11

LYON
☐ 20/01 ☐ 04/09

L'assertivité et la maîtrise des relations

DÉTAIL DE LA FORMATION
Les représentations sous-jacentes qui déterminent les relations

Test tiré de l'Analyse Transactionnelle sur les « Positions de vie ». L'imaginaire de la relation Apport sur "l'estime de soi" et la "position légitime" "Croyances facilitantes" et "croyances inhibitrices" (« être parfait », « être aimé par tout le monde », « mal = fautive », « comprendre = être d'accord », etc...)

Les ressources relationnelles

L'écoute active
Savoir se synchroniser
L'art des questions
Pourquoi et comment reformuler ?
Les attitudes chroniques dans le dialogue
Relations d'aide et relation de sauvetage
Congruence
Le recadrage du sens : pensée positive, humour, dédramatisation...

Comment mettre de l'huile dans les rouages plutôt que de l'huile sur le feu ?

Savoir décoder les différentes formes d'agressivité et élaborer des réponses adaptées : folie furieuse, crise cathartique, échec de communication, contagion mimétique, chantage, codes culturels décalés
Du « judo relationnel » : désamorcer l'agressivité de l'interlocuteur sans (faire) perdre la face
La maîtrise de ses émotions (et non leur refoulement)
Comment laisser manifester ses émotions sans se laisser déborder par elles
et sans effet négatif pour la relation
Découverte de quelques ressources psychocorporelles pour affronter les situations difficiles :
- l'ancrage du corps et son positionnement,
- la respiration ventrale

Savoir s'imposer sans embrouilles

Test « d'assertivité » suivi d'un apport sur les méthodes d'affirmation de soi ; comment affirmer avec force son point de vue (ou les règles que l'on veut faire respecter) sans entrer dans une relation d'affrontement, de fuite ou de manipulation ?
Empathie et risques de la " lecture de pensée"...
Savoir dire « non », savoir dire « oui »
Savoir faire/recevoir : un compliment, une demande, une critique, un refus...
L'art d'exprimer un désaccord, même à un subordonné ou à un supérieur
Refuser les situations pathogènes

La force relationnelle. Comment trouver un supplément d'énergie en situation d'affrontement

La communication non-verbale et particulièrement la maîtrise du regard
Exercices de découverte de l'énergie du « hara » (technique issue des arts martiaux). Découverte de nouvelles ressources permettent de faire face aux situations difficiles (négociation, « recadrage », prise de parole en public, interlocuteur agressif ou tout simplement coup de fatigue)

Quelques bonnes pratiques

Du bon usage des « signes de reconnaissance »
L'estime de soi : sauver la face de chacun des interlocuteurs
"Who is right ?" ou "what is right" ? Savoir distinguer faute, erreur et résultat non-atteint
L'art de convaincre : savoir passer du « vous » au « je » et au « nous » ; la technique du « DESC »

OBJECTIFS

- Développer ses capacités relationnelles. Acquérir une meilleure aisance dans ses relations professionnelles et personnelles
- Avoir plus d'assurance, savoir se faire respecter et pouvoir défendre son point de vue

INFORMATIONS PRATIQUES

- Lieu précisé lors de la convocation (15 jours avant la date du stage)
- Horaires 9H30 - 17H00

Tél. : 04 76 65 61 00 - Fax : 04 76 65 79 98

E-mail : formation@territorial.fr

Les Formations d'Experts

Territorial - Espace Célé

58 cours Becquart Castelbon

CS 40215 - 38516 VOIRON CEDEX

 Vous êtes intéressé par cette formation en intra ? Contactez votre conseiller intra : 04 76 65 99 43 / intra@territorial.fr
Fiche d'inscription*

À RETOURNER PAR FAX AU 04 76 65 79 98

Un abonnement à l'une des revues du Groupe Territorial vous est offert. **Merci d'indiquer votre choix :**

- | | | |
|--|--|---|
| ☐ LA LETTRE DU CADRE TERRITORIAL | ☐ TECHNI.CITÉS | ☐ LES CAHIERS JURIDIQUES |
| ☐ LA REVUE DES MARCHÉS PUBLICS | ☐ ACTEURS DU SPORT | ☐ ASSOCIATIONS MODE D'EMPLOI |
| ☐ LES FICHES PRATIQUES DE L'ADMINISTRATION TERRITORIALE | ☐ LES FICHES PRATIQUES TECHNIQUES | ☐ LES FICHES PRATIQUES FINANCIÈRES |
| ☐ LES FICHES PRATIQUES DE LA POLICE TERRITORIALE | | |

☐ MADAME ☐ MONSIEUR

NOM : _____ PRÉNOM : _____

FONCTION : _____ TÉL : _____

E-MAIL (OBLIGATOIRE) : _____

COLLECTIVITÉ TERRITORIALE DE RATTACHEMENT : _____

NOM DE LA COLLECTIVITÉ : _____

E-MAIL RESPONSABLE (OBLIGATOIRE) : _____

ADRESSE : _____

CODE POSTAL : [] [] [] [] [] [] VILLE : _____

TERRITORIAL S.A.S - Capital 7.325.000 € - Siret 404 926 958 00020 (R.C.S Paris) - Code APE 5813Z - N° TVA Intracommunautaire : FR 28 404 926 958
58 cours Becquart Castelbon - CS 40215 - 38516 Voiron Cedex - Téléphone : 04.76.65.71.36 - Fax : 04.76.05.01.63 - Internet : <http://www.territorial.fr>

* Vaut convention de formation simplifiée

RÉF. SIADM14157

Lieu de la formation

Métropole

Associations, communes et EPCI < 10 000 hab.	☐ 350 € HT
Communes et EPCI de 10 001 à 40 000 hab.	☐ 570 € HT
Communes et EPCI de 40 001 à 80 000 hab.	☐ 670 € HT
Communes et EPCI de 80 001 à 150 000 hab.	☐ 770 € HT
Communes et EPCI > 150 000 hab. et conseils généraux/régionaux + entreprises privées	☐ 790 € HT
Autres (État...)	☐ 570 € HT

Je déclare avoir pris connaissance des conditions générales de vente applicables aux formations (disponibles dans notre catalogue et sur notre site Internet <http://formation.territorial.fr>) et les accepter sans réserve.

DATE ET SIGNATURE DU STAGIAIRE

CACHET DE LA COLLECTIVITÉ